



# TBS

## 經營三十年 特輯專文

經濟部國際貿易局局長 黃志鵬

瀚歆公司成立即將邁入第30年，為紀錄其成長過程的辛苦點滴，並揭櫫其經營理念與未來展望，特別出刊【TBS經營三十年特輯】，既緬懷前塵，復策勵來茲，寓有深意，足堪學習。我因掌理貿易局業務，從事拓展我國出口工作多年，與許多進、出口相關之公協會理事長及經營貿易卓然有成的中小企業負責人—尤其是傳統產業之業者—時有往來，對於他們的刻苦經營、奮鬥成功歷程、與對國家之具體貢獻，知之甚稔，瀚歆公司更是其中佼佼者之一；今承吳董事長日盛兄囑請為特輯題詞並敘文誌賀，基於公情私誼，樂為題詞曰：「三十年瀚歆運動淑世；五大洲行銷日盛不已。」並藉題詞為經緯，發抒我對瀚歆公司及吳董事長的一些祝福與期許。

我國的體育用品在民國八十年代即以技術密集之高價位產品行銷全球，不斷投入研發設計，產品技術精良、品質穩定，持續獲得國際買主的肯定，使得我國成為世界體育用品重要供應基地。據台灣區體育用品工業同業公會統計，近10年來我國的體育用品出口，平均每年有16.1億美元的表現，其中尤以戶外用品、高爾夫球用具及健身器材等高級運動用品為最大宗。在這風起雲湧的大時代裡，瀚歆公司躬逢其盛，在吳董事長卓越的領導之下，一路披荆斬棘，馳騁全球，其所專業的撞球相關運動器材領域，已躋身亞洲第一、世界前五大的排名，並由此專業領域垂直整合，跨足發展到室內外休閒運動用品，銷售足跡遍及五大洲，出口實績屢獲小巨人獎、金冠獎，產品品質深得歐美客戶” Top Supplier”之肯定，亦前後獲致貿協頒發之創新產品獎。

30年是半甲子；它的成就，令人欣羨。據經濟部中小企業的統計，我國中小企業家數雖多，但能經營超過20年以上者僅18%，經營超過30年還保持成長的中小企業，更屬難得；因此，日盛兄年輕有為，其經營獨到過人



# 三十年瀚歆運動淑世；

## 五大洲行銷日盛不已

之處，希望細心的讀者能在此特輯中體會一二。最可貴的是吳董事長事業有成之餘，基於感恩的心，更能有系統、有制度地推動回饋社會、關愛人群及奉獻產業的一系列行動與相關工作，諸如成立瀚歆愛心團，定期捐助貧寒家庭、關懷獨居老人、濟助弱勢團體、獎勵清寒學子；擔任台灣區體育用品工業同業公會理事長，協助全國工業總會在國際經貿場合及會議中，推動全球運動相關產品之零關稅提案等。以上各節之外，我對吳董事長的人格特質，尚有特別的觀察與感動。瀚歆公司發展過程中，歷經倒帳、風災、水災、地震、全球化競爭、新興地區崛起、產業外移、轉型壓力等人謀不臧、天然災害與環境變遷的眷顧，厄運與挑戰一點都沒少，損失動輒都是成百上千萬，但是瀚歆不只挺過來而已，還打斷手骨顛倒勇，順勢調整成爲遊戲運動用品的專業貿易商，靠不斷開發創新產品與靈活行銷策略，維持每年兩成以上的成長局面。僅此一點就足供平均壽命爲13年之中小企業學習、看齊。大部分有所成就的企業家，不是靠財富來睥睨世界，而是靠他們對社會的責任感贏得人們的尊敬。一個領導者應具備：一般的文化和專業知識、體力、智力、勇氣、經驗、堅強、責任心、想像力、主動性與韌性、強烈的成就感與理解他人的能力等特質，那正是我最欽佩的企業家精神，這種精神在吳董事長身上自然呈現。此外，成功的企業家還會有一種嗅覺，瀚歆公司所以能順利跨足到室內外休閒運動用品，靠的也是吳董事長敏銳的生意嗅覺，如他所說：「歐美家庭空間大，室內室外都是遊戲商機。

」這句話立可見高下。當然吳董事長當年一只皮箱勇闖歐美的打拼身影、終身學習直到中年猶能直取瑞士商學博士的勤勉形象，都是令人感動，爲人津津樂道的典範，我們除了羨慕，更感佩服。

由於體育用品屬於消費性產品，其製造與行銷深受市場變動因素影響，面對快速變遷的環境，對業者而言是相當大的挑戰，我國雖身爲全球體育用品生產重鎮，惟近年來在中國大陸及東南亞國家挾成本優勢，以低價產品搶攻市場下，對我廠商產生若干威脅，尤其遭逢金融風暴之後，面對全球需求驟減情況，要生存發展談何容易。所幸我國體育用品產業結構已逐步調整中，朝高質化進行少量多樣之客製化生產，並善用我國在電子及機械技術上的堅實優勢，開發更先進的產品與設備，乃能以產品區隔擺脫低價競爭。尤其近年來隨著所得水準逐年提高，加上民眾對休閒及健康的重視，運動人口將持續成長，使得體育用品產業愈將蓬勃發展，勢將成爲21世紀極具發展潛力的產業。面對此一趨勢，相信瀚歆公司在吳董事長領導之下必能持續積極加強研發能力，掌握消費者需求，提升微笑曲線兩端價值，爲我國休閒運動用品外銷再創佳績。值此30年慶，我想「瀚歆運動淑世日盛不已」應該是很貼切的形容與祝福。